

免费场地、资金、市场机会,还是产业平台?

创客需要怎样的孵化器

创业可以说是成功率最低的一个“行业”,而帮助创业者在千军万马中提高装备、补血加气的孵化器,比如众创空间、创客咖啡、创新工场……正在当下的中国被创造和实践着,各种玩法纷纷上演。

那么,创业者到底需要什么样的孵化器?各类孵化器如何吸引到优秀的创业项目?如何为创业项目提供匹配的专业深度服务?这是孵化器面临的两大挑战。

本报记者 张鹏



图为同科天地组织的创投交流会现场。这样的创投交流会更像一场路演。项目若获投资人青睐,孵化器也会跟投。
张鹏 摄

◎仅有免费场地不够

“我的创业项目想快速落地,向投资人介绍盈利模式时该注意什么?”“我想引入一笔股权投资,该怎么优化公司股权结构?”……

近日,一场创投交流会正在济南市高新区同科天地创业孵化器火热进行,投资经理、财务、法律等方面的专业人士被请到现场与20多位创客交流。一般而言,他们是这类创投交流会的标配。

门广龙是其中一位创客,他先后买来5台3D打印机拆分研究,从糖果厂订购了糖果耗材,研发出3D糖果打印机——可以按照电脑构图“打印”出个性化图案的糖果。

技术成熟后,门广龙考虑该如何将这台3D糖果打印机推向市场并量产。当他把事业重心从研发转到市场上时,他的创业之路才算真正开始。

门广龙经过考察发现,济南的创业氛围虽然比不上一线城市,但也能找到好几家孵化器,有国有背景的,也有民营的,为创业团队提供短期的、零房租进驻。

“我们创业团队人比较少,产品也研发成型了,对孵化器的要求并不只是一块免费的办公场地。”门广龙发现,不同背景的孵化器,提供的服务与资源也不同。

政府主导的孵化器公益性质浓厚,没有盈利要求,入驻门槛比较低,配套办公环境很齐全。但对创客来说,孵化器的功能还应该包括为创业团队找人找钱找市场找用户、诊断问题、规划财务,而现实中很多政府主导型的孵化器并不具备上述功能。

◎孵化器成“房东”

“刚才和投资经理交流了一下,他对我的商业模式提了一些建议。”门广龙说,他通过同科天地接触过几位投资人,但最终能不能拿到投资,还要看消费市场能不能快速接受3D糖果打印这种定制产品。

门广龙遇到的问题具有普遍性。孵化器会找投资人检测创客的项目是否具有市场价值,投资人投钱了,孵化器才会培养创客,才会跟投。而创业者面临的是从0到1的过程。那么问题来了,是先有鸡还是先有蛋?

同科天地孵化器的诞生具有典型性。据这个项目的联络人王建英介绍,本来这几座办公楼是用来做工业地产的,但具有政府背景的济南高新区创业服务中心的孵化器需要扩容,于是2008年同科天地和创服中心共建了这个孵化器。但现在这个孵化器已由民企背景的同科天地独立运营了,经过筛选的创业团队可以零房租被“养”一年,发展不错便可正式进驻孵化器,享受低房租,发展不理想的就要退出了。

王建英坦言,这个孵化器目前主要盈利来自于房租。同科天地孵化器本身配有自己的投资公司,也和几个创业团队达成了初步投资意向,今年还获得了250万财政支持,“但要实现良性发展,肯定离不开对创业公司的股权投资。”王建英强调,公司原本是以对孵化企业的投资作为主要赢利点,但问题是现在好项目太难找了。

任何投资驱动型孵化器都不想当“房东”,但2011年中国百家孵化器调查报告统计结果显示,41%的孵化器收入结构上仍以房租为主,这使得一些孵化器变相成了房地产项目。

◎泰国前副总理当代言人

同科天地的问题反映了目前国内孵化器面临的一个共同挑战:如何吸引到优秀的创业项目。在这方面,依托产业背景,更加专业的垂直孵化平台在资源对接上更具有优势。

80后许振昆在德国获得经济学硕士后,回北京办了一家企划公司。2010年他去海南旅游,发现当地割胶工需要每天凌晨两点作业,非常辛苦。为什么不能用机器代替人工割胶呢?后来他发现,自动割胶机早已问世,但需要手持操作,而且一台售价5000元,这样的价格很难被割胶工接受。

回到北京后许振昆掉企划公司,开始研发自动割胶机。从2010年至今,他前后投入700多万元,共研制出了12代产品,通过将控制精度的精密仪器换成机械,把割胶机的售价降到了千元人民币,并申请了国际专利。

自动割胶机研发成功后,面临的最大问题是推广。许振昆的积蓄都投在了研发中,创业团队大多是技术人才,缺少市场营销经验。“割胶机是个专业细分的市场,真是不知该怎么突破。”许振昆说。

一个偶然的机会,许振昆了解到青岛橡胶谷做了一个孵化器“胶子驿站”,这让他的创业项目峰回路转。

青岛橡胶谷是一个聚集了包括天然橡胶、轮胎、橡胶机械企业等贯穿整个行业上下游的平台型企业,其背后既有青岛科技大学的技术支持,又有软控股份这样强大资本支持。“胶子驿站”所能驾驭的资金、人脉资源能够有效渗入到创业项目初期发展的各个环节,加速项目成长。2014年底,许振昆将企业搬进了橡胶谷,橡胶谷以持股孵化的方式助其发展。

在泰国今年举办的“奔甘橡胶节”上,橡胶谷为许振昆的企业争取了市场推广机会,许振昆带着自动割胶机在泰国亮相。有橡胶谷的品牌背书,泰国前副总理披尼·扎禄颂巴当场表示:“你的割胶机要在全泰国推广,我给你当代言人。”很快,许振昆的割胶机就在泰国进行了试验试点。

“孵化器对公司的帮助很显著,尤其是市场开拓,在橡胶产业方面,橡胶谷能整合国内乃至全球的资源,这对于创业者来说是原先想也不敢想的事情。”许振昆说,今年公司销售预期是2万台,而一台割胶机销售价在1200元左右,这就有了两千多万元的销售额。

◎创客做创孵,可懂创客心?

创客到底需要怎样的孵化器,恐怕只有创客心里最清楚。因此省内不少孵化器都是由成功的创业者运营的,山东博科青年科技企业孵化器就是其中之一。

这个创业孵化器设在山东博科生物产业有限公司内,公司董事长甘宜梧从华东理工大学生物化工专业毕业后

走上创业之路,专注于研究实验室生物安全这一领域。

在甘宜梧主导下,博科长期与中国科技大学、山东省医学科学院、山东省科学院等近十家机构保持合作关系,“同一个项目,高校做基础研究,我们企业做应用性研究,这样一来,能节省巨大的科研经费开支,而且也有了外脑支持。”甘宜梧说。

这样的科研资源并不是每一个创业者都能够拥有的。创业成功后,甘宜梧觉得应该为后来者提供一个更好的创业环境,于是拿出1800平方米办公场地创建了创客基地,他为这个基地划定了五大产业方向:工业机器人、生物技术、软件开发、科技服务和电子商务。

“在这几个产业领域,博科已经有了一定积累,如果创客需要实验室或生产车间方面的支持,不用出公司园区就能实现。”博科孵化器一位负责人说,一个主打电子元件的创业团队,在孵化过程中第一批成型产品就是从博科的生产线下线的。目前这家公司年销售额已过千万,可以说算是孵化成功了,但它并没有搬出博科园区,而是作为产业链上的一个环节,在自主产品外,还承担了博科的一些产品订单。

在临沂经济技术开发区,也有一位创业名人主营的创业孵化器——科技鑫城,创办人徐瑞明是山东机客网络技术公司董事长,16岁创业,24岁时已身家5亿。

创业十余年来,徐瑞明一直在调整自己的方向。眼下,他的工作重心又放在了科技鑫城这个孵化器的平台建设上。

“创业初期没有太多的产品渠道,或者不知道什么产品可以赚钱。”徐瑞明发现,临沂有多个大型批发市场,这里的创业者不少都想依靠电子商务来赚取第一桶金,但他们缺乏培训和渠道,而这就是“闪客”出身的他之所长。

科技鑫城为创客提供免费的产品信息、营销策略、线上微商操作模式和盈利模式,园区里还配备了融资服务公司、律师事务所和会计师事务所。在徐瑞明看来,白手起家的创业者需要的东西太多了,而自己要做的是“配齐各种免费资源,创业者拎包入住即可”。

对于北上广的创客来说,对于孵化器的诉求主要是获得风险投资的机会,但对三四线城市的创客来说,免费场地和业务指导已经能满足他们的初步需求。



关注创客
齐鲁、齐鲁晚报企业家联盟
欢迎扫描二维码



济宁创业大学 八类人群免费报名

本报济南12月20日讯(记者 李虎) 16日,济宁高新区创业大学在高新区创意大厦正式揭牌。今后,高校毕业生等八类有创业想法的人员,都可免费申请入读,学员通过结业考试即可自己尝试创业。

据介绍,城镇登记失业人员、农村转移就业劳动力、高校毕业生(含毕业学年大学生)、城乡未继续升学的初高中毕业生(“两后生”)、企业在岗职工、退役军人、残疾人和即将刑满释放的服刑人员等八类人群都可报名。目前,创业大学先以高校毕业生为主进行培训。

创业大学不收取报名者任何费用,相关创业培训支出由济宁市就业办公室进行拨付创业培训补贴。团队较少的创业者,可在创意大厦内的创客空间办公,不收取任何费用。团队人数较多的创业者,可入驻创意大厦创业孵化基地,享受前两年免费,后三年费用减半的优惠扶持政策,并可从享受公司注册到业务代理等“一条龙”服务。

我省启动小微商户 智能化转型升级计划

本报济南12月20日讯(记者 李虎) 12月15日,由国家农产品现代物流工程技术中心、山东省电子商务促进会、山东省中小企业服务机构促进会、山东省经济资产管理中心、山东云媒软件股份有限公司等联合举办的“山东省O2O智能产业峰会”在济南召开。本次会议主要针对山东省O2O产业进行了客观分析,对实体经济与互联网结合、小微商户智能化升级、供应链整合管理等话题进行了集中探讨。

本次会议以互联网时代的实体经济(小微商户)产业升级为主要议题,对省内O2O典型案例进行了深度剖析。国家农产品现代物流工程技术中心副主任、中国物流与采购联合会冷链委研究院院长王国利教授进行了《平台和共享经济再造》主题发言,对目前的O2O智能产业形势进行了详细解读。

会上同步启动了小微商户智能化转型升级计划,会议各方将通力合作,系统地为山东省小微商户提供转型升级的理念指导、技术指导及平台搭建。

“互联网+”医疗 打通分级诊疗最后100米

本报济南12月20日讯(记者 李虎) 为了有效解决大医院人满为患的问题,到2017年,我国分级诊疗政策体系将逐步完善,推动形成基层首诊、分级诊疗、双向转诊的就医秩序。

结合分级诊疗的风口,利用互联网技术打破当前医疗瓶颈,已经成为医疗行业发展的趋势。山东诺安诺泰结合“互联网+”的发展趋势,将移动互联网、云计算、大数据、物联网与线下医疗服务紧密结合,并部署相应的硬件设备与软件服务体系,全力打造符合目前健康管理环境的“新型医联体健康云服务平台”。该平台以大型公立医院的医疗服务为核心,以基层医疗、社区公共卫生服务为基础,将各级医疗资源打造“线上虚拟医院”,将各级医疗资源互通联动,切实有效地为居民解决就医问题。

山东诺安诺泰公司董事长刘振平告诉记者,通过为各级医疗机构、医生、居民三者之间搭建起医疗健康云服务平台,放大有限的优质医疗资源,提升基层医疗服务水平,有助于分级诊疗和家庭医生服务模式的落地执行,使得国家新医改政策落到实处,以利于形成科学有序的医疗健康生态系统,同时打通了通往居民个人的最后一百米。